ARTIKEL

PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN PADA MINIMARKET HIKMAH MART NGANCAR, WATES KABUPATEN KEDIRI

Oleh:

LINDA HIDAYANTI

14.1.02.02.0330

Dibimbing oleh :

1. **Dr. Subagyo, M.M.**
2. **Hery Purnomo, M.M.**

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

TAHUN 2018

SURAT PERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2018

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap	: Linda Hidayanti
NPM	: 14.1.02.02.0330
Telepun/HP	: 081335662449
Alamat Surel (Email)	: linda.noviyanti09@gmail.com
Judul Artikel	: Penyusunan Anggaran Penjualan Pada Minimarket Hikmah Mart Ngancar, Wates Kabupaten Kediri
Fakultas – Program Studi	: Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen
Nama Perguruan Tinggi	: Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat Perguruan Tinggi	: Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 76, Mojoroto, Kediri

Dengan ini menyatakan bahwa :

a. artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;
b. artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 30 juli 2018
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
Dr. Subagyo, M.M. NIDN. 0717066601	Hery Purnomo, M.M. NIDN. 0713076803	Linda Hidayanti NPM 14.1.02.02.0330

PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN PADA MINIMARKET HIKMAH MART NGANCAR, WATES KABUPATEN KEDIRI

Linda Hidayanti
14.1.02.02.0330
Fakultas Ekonomi – Prodi Manajemen
linda.noviyanti09@gmail.com
Dr. Subagyo, M.M.[1] dan Hery Purnomo, M.M.[2]
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi bahwa penyusunan anggaran penjualan perlu dilakukan untuk mengetahui seberapa banyak penjualan air minum dalam kemasan di masa mendatang. Salah satu cara yang dilakukan yaitu dengan estimasi penjualan, karena estimasi penjualan dapat menentukan seberapa banyak barang yang akan dijual pada periode berikutnya dan perlu dilakukan agar perusahaan tidak salah dalam menentukan persediaan air minum dalam kemasan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menyusun anggaran penjualan air mineral merek club pada Minimarket Hikmah Mart.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan analisis deskriptif. Objek pada penelitian ini adalah Air Mineral Merek Club dan subjek pada penelitian ini adalah Minimarket Hikmah Mart. Teknik analisis data yang digunakan ialah menyusun estimasi, yang kemudian dihitung standar kesalahan peramalan untuk mencari kesalahan peramalan yang terkecil.

Kesimpulan hasil penelitian ini adalah anggaran penjualan Minimarket Hikmah Mart pada tahun 2018 sebesar 1.160 karton. Hasil tersebut diperoleh dari perhitungan anggaran penjualan metode *trend moment*, yang memiliki tingkat SKP (standar kesalahan peramalan) paling rendah kesalahannya yaitu sebesar 22,1. Dengan perhitungan anggaran penjualan pada metode ini, Minimarket Hikmah Mart dapat menghitung anggaran penjualan pada triwulan berikutnya.

KATA KUNCI : Anggaran Penjualan, Estimasi Penjualan, Standar Kesalahan Peramalan.

I. LATAR BELAKANG

Anggaran Penjualan adalah *master budget* yang menyajikan informasi tentang perkiraan jumlah barang jadi yang akan dijual oleh perusahaan dan harga jual yang ditetapkan diharapkan diperoleh untuk periode anggaran mendatang. Anggaran penjualan ini harus dibuat pertama kali karena dalam melaksanakan usahanya, perusahaan memerlukan target pencapaian penjualan untuk pengambilan keputusan yang lebih lanjut bagi manajemen dan juga untuk dijadikan sebagai target berkaitan dengan pendapatan hasil usaha perusahaan tersebut. Anggaran penjualan dapat digunakan untuk menganalisis berbagai macam penjualan produk, salah satunya yaitu air minum.

Air merupakan unsur yang paling banyak dibutuhkan oleh tubuh manusia. Untuk menjaga tubuh tetap terhidrasi dan mencegah kekurangan cairan, dengan mudah dapat membeli air minum dalam kemasan yang dijual bebas. Konsumsi air minum di Indonesia sepanjang 2014 tercatat sebesar 23,1 miliar liter. Pencatatan tersebut bertumbuh menjadi 11,3% dari permintaan di 2013 yang berkisar 20,48 miliar liter. Hendro Baruno, Ketua Asosiasi Perusahaan Air Minum dalam Kemasan Indonesia (Aspadin) mengatakan, permintaan air mineral memang bertumbuh tiap tahun. Selain itu peningkatan permintaan air mineral tahun lalu juga didorong oleh adanya penyelenggaraan kampanye pemilu dan piala dunia sedikit banyak mendorong permintaan air mineral. (www.greeners.co.id)

Minimarket Hikmah Mart merupakan salah satu nama minimarket yang cukup terkenal dikalangan masyarakat ngancar, dalam periode dua tahun minimarket ini mampu membuka empat cabang baru disekitar desa Wates, Kabupaten Kediri. menawarkan berbagai macam produk untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, salah satunya yaitu produk air mineral yang merupakan produk paling laris. Penjualan air mineral sebanyak 80-100 karton per bulan pada merek *Club*, jenis produk dalam kemasan gelas. Penjualan dan pembelian barang harus dilakukan dengan seimbang untuk mengantisipasi penumpukan pada barang yang akan dijual, agar tidak

mengalami masalah penjualan barang dan barang *expired.* Meskipun barang tersebut dapat diretur atau dikembalikan ke perusahaan tersebut. Dengan adanya estimasi penjualan, penumpukan dan penjualan akan lebih efektif dilakukan.

Ada tiga metode yang dapat digunakan untuk menyusun anggaran penjualan yaitu, analisis pertumbuhan, analisis tren kecenderungan, dan analisis *trend least square.* Untuk menentukan metode mana yang paling sesuai dari ketiga metode tersebut, maka digunakan Standar Kesalahan Peramalan (SKP). Nilai SKP yang terkecil menunjukkan bahwa ramalan yang disusun tersebut mendekati kesesuaian. Dengan menggunakan rumus SKP dapat membandingkan mana metode yang paling efektif untuk digunakan dan risiko mana yang paling kecil dan dapat digunakan untuk menentukan peramalan penjualan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa banyak anggaran penjualan air minum dalam kemasan merek club yang terjadi di Minimarket Hikmah Mart pada triwulan berikutnya.

II. METODE

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Peneliti berusaha menginterpretasikan hasil dari keterangan yang diberikan oleh pemilik menjadi sebuah data. Penelitian ini menggunakan teknik penelitian deskriptif yang bertujuan untuk mendapatkan gambaran atau mendeskripsikan data dan keterangan-keterangan dari Minimarket Hikmah Mart.

Tempat penelitian ini berada di Minimarket Hikmah Mart dengan alamat Jl. Ke Candi Panataran Manggis, Ngancar, Wates Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Waktu penelitian ini dilaksanakan pada Februari sampai dengan April 2018.

Pada penelitian ini Pemilihan metode *Forecasting* yaitu Ramalan *(forecast)* memiliki peran penting sebagai pedoman dalam pembuatan rencana. Rencana kerja yang menggunakan *forecast* akan jauh lebih baik di bandingkan tanpa *forecast* sama sekali Adisaputro & Anggarini (2011:169). Metode yang dapat meminimalkan kesalahan dalam *forecasting* yaitu*:*

1. Menyusun Peramalan Penjualan

Untuk menyusun anggaran penjualan yang digunakan pada langkah awal adalah dengan menghitung analisis-analisis yang telah ditentukan melalui perhitungan dari berbagai analisis dan yang akan digunakan peneliti untuk melakukan estimasi penjualan atau peramalan penjualan pada Minimarket Hikmah Mart. Teknik yang digunakan perusahaan untuk meramalkan penerimaan dan volume penjualan *forecast* penjualan di lakukan dengan memanfaatkan berbagai teknik *forecasting,* mencakup metode *trend kuadratik* , setelah itu menghitung dengan menggunakan analisis *trend moment* (kecenderungan), selanjutnya dihitung dengan menggunakan analisis *trend least square.* Menghitung Standar Kesalahan Peramalan

2. Menghitung Standar Kesalahan Peramalan

Setelah menghitung dengan menggunakan analisis-analisis yang ada, peneliti memasukkan semua analisis ke dalam rumus yang merupakan penentu untuk suatu peramalan, dan peneliti menemukan kesalahan yang terkecil pada analisis *tren least square*, sehingga analisis ini dapat digunakan untuk membantu Minimarket Hikmah Mart dalam manajemennya untuk menentukan stok barang dimasa mendatang. Hikmah Mart dapat merencanakan seberapa banyak barang yang dapat dijual selama tiga atau empat bulan ke depan dengan menggunakan perhitungan peramalan yang telah dilakukan dengan menggunakan analisis *tren least square* dan perhitungan tersebut sudah melalui perhitungan yang mempunyai kesalahan terkecil diantara analisis yang lain.

3. Menyusun Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan ini dibuat pertama kali karena dalam melaksanakan usahanya, perusahaan memerlukan target pencapaian penjualan untuk pengambilan keputusan yang lebih lanjut bagi manajemen dan juga untuk dijadikan sebagai target berkaitan dengan pendapatan hasil usaha perusahaan tersebut.

Tabel 3.1
Anggaran Penjualan Untuk Per Tiga Bulan Pertama

Keterangan	Total
Unit	Xxx
Harga jual	Xxx
Anggaran penjualan	Xxx

Sumber: Hansen & Mowen (2001:427)

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Hasil perhitungan dengan menggunakan tiga metode yaitu :

a. Metode Trend Kuadratik

Tabel 4.2
Anggaran Penjualan triwulan berikutnya
Untuk Periode Per Tiga Bulan Pertama Tahun 2018

Triwulan	Penjualan (Y)	(X)	X^2	XY	X^2Y	X^4
Triwulan I	290	-2	4	-580	1.160	16
Triwulan II	270	-1	1	-270	270	1
Triwulan III	260	1	1	260	260	1
Triwulan IV	300	2	4	600	1.200	16
∑	1.120	0	10	10	2.890	34

Sumber : Data sekunder 2017, diolah

Syarat ∑X = 0

$$\sum Y = n.a + c.\sum X^2$$

1.120= 4.a+ c.10(2,5)2.800 = 10a + 25c

2.890= 10.a + c.34(1)2.890 = 10a + 34c

90 = 9c c=10

$$\sum X^2Y = a.\sum X^2 + c.\sum X^4$$

1.120= 4.a+c.10(3,4) 3.808 = 14a + 34c

2.890=10.a + c.34(1) 2.890 = 10a + 34c

918 = 4a a= 229,5

$\sum XY = b.\sum X^2$ 10 = b.10

b = $\frac{-10}{-10}$ b =1

$$Y = a + bX + c(X)^2$$

=229,5+1(4)+10(3)^2

Y=229,5+4+ 60

Y=293,5

b. Metode Tren Moment

Tabel 4.3
Peramalan Penjualan Tiga Bulan berikutnya
Untuk Periode Per Tiga Bulan Pertama Tahun 2018

Triwulan	Penjualan(Y)	(X)	X^2	XY
Triwulan I	290	0	0	0
Triwulan II	270	1	1	270
Triwulan III	260	2	4	520
Triwulan IV	300	3	9	900
∑	1.120	6	14	1.690

Sumber : Data sekunder 2017, diolah

ΣY = n.a + b. ΣX

ΣXY = a. ΣX + b. ΣX^2

1.120 = 4.a + b.6(x1,5)1.680 = 6a +9b

1.690 = 6.a+ b. 14(x1)1.690 = 6a + 14b

10 = 5 b b = 2

1.120 = 4.a + b.6 1.120 = 4a + 6.2

1.120 – 12 = 4a 1.108 / 4 = a

a = 277

Y = a+bX Y = 277+ 2.4

Y = 277 + 8 Y = 285

c. Metode *Trend Least Square*

Tabel 4.4
Peramalan Penjualan Tiga Bulan berikutnya
Untuk Periode Per Tiga Bulan Pertama Tahun 2018

Triwulan	Penjualan(Y)	(X)	X^2	XY
Triwulan I	290	-2	4	-540
Triwulan II	270	-1	1	-270
Triwulan III	260	1	1	260
Triwulan IV	300	2	4	600
∑	1.120	0	10	50

Syarat ∑X = 0

Y= a+bX

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Mencari nilai a :

a = 1.120 / 4 a = 280

Mencari nilai b :

b = 50/10 b = 5

Y = a + bX Y = 280 + 5.3

Y = 295

2. Menghitung Standar Kesalahan Peramalan

Setelah melakukan perhitungan dari ketiga metode peramalan tersebut maka harus diuji dengan menggunakan Standar Kesalahan Peramalan (SKP).

Tabel 4.11
Perbandingan Hasil Unit Estimasi dan SKP

Metode	Hasil Estimasi	SKP
Metode *Trend kuadratik*	293,5karton	36,2
Metode *Trend Moment*	285 karton	22,1
Metode *Trend Least Square*	295 karton	23,9

Setelah menghitung dengan menggunakan tiga metode dimasukkan dengan menggunakan rumus perhitungan SKP, sehingga ketemu standar kesalahan dari ketiga metode tersebut yaitu sebesar 36,2, pada metode *trend kuadratik* , 22,1 pada metode *trend moment* dan 23.9 untuk metode *trend leas square*. Dari ketiga metode tersebut *trend moment* merupakan SKP yang paling kecil diantara *trend kuadratik* dan *trend least square*.

3. Menyusun Anggaran Penjualan

Tabel 4.12
Anggaran Penjualan
Untuk Periode Per Tiga Bulan Pertama Tahun 2018

Keterangan	Total
Unit	283 karton
Harga jual	18.500
Anggaran penjualan	Rp 5.235.500

Harga jual per unit yang di dapat dari harga penjualan air mineral merek Club yang ada di Minimarket Hikmah Mart, sehingga peramalan penjualan per tiga bulan sebanyak 283 karton dengan harga jual Rp 18.500 anggaran penjualannya sebesar Rp 5.235.500,-

B. Pembahasan

Setelah melakukan perhitungan dengan menggunakan beberapa metode di dapatkan metode *trend moment* merupakan metode yang

paling efektif. Jadi peramalan penjualan pada tiga bulan berikutnya sebesar 283 unit, sehingga manajer dapat mengambil keputusan bahwa peramalan penjualan dengan menggunakan metode *trend moment* lebih efektif untuk di gunakan, karena memiliki standar kesalahan yang sangat sedikit dengan metode yang lain.

IV. PENUTUP

1. Simpulan

Berdasarkan hasil anlaisis data, anggaran penjualan Minimarket Hikmah Mart pada tahun 2018 sebesar 1.160 karton, dengan rincian Triwulan I sebesar 287 karton, Triwulan II 289 karton, Triwulan III 291 karton, dan Triwulan IV 293 karton. Hasil tersebut diperoleh dari perhitungan anggaran penjualan metode *trend moment,* yang memiliki tingkat SKP (standar kesalahan peramalan) paling rendah kesalahannya yaitu sebesar 22,1. Dengan perhitungan anggaran penjualan pada metode ini, Minimarket Hikmah Mart dapat menghitung anggaran penjualan pada triwulan berikutnya.

2. Saran

a. Hikmah Mart sudah melakukan manajemen yang baik dan sesuai dengan ketentuan sehingga dapat membuka beberapa cabang. Namun sebaiknya Minimarket Hikmah Mart harus memperhatikan persediaan yang dapat ditentukan dan diterapkan dengan baik. Sehingga menggunakan peramalan penjualan untuk melakukan penyusunan anggaran penjualan dengan menggunakan metode *trend moment* dan dihitung menggunakan SKP sangat diperlukan untuk menentukan persediaan di triwulan berikutnya.

b. Sumber Daya Manusia pada Minimarket Hikmah Mart sebaiknya di bedakan sendiri-sendiri untuk bagian pergudangan, kasir, wakil kepala toko di cabang lain, dan pramuniaga pada cabang-cabang lain. Sebaiknya Minimarket Hikmah Mart memberikan fasilitas yang layak pada karyawan-karyawan seperti rekreasi dan liburan untuk seluruh pegawai, memberikan BPJS pada setiap pegawai, penghargaan bagi pegawai yang teladan dalam bekerja. Sehingga karyawan akan merasa nyaman bekerja di Hikmah

Mart dan tidak merasa tertekan pada pekerjaan mereka dan pemilik toko yang ramah akan menjadi pemicu semangat karyawan untuk bekerja, bersahabat dekat dengan karyawan, dan tidak pilih kasih.

V. DAFTAR PUSTAKA

Adisaputro, G., & Anggarini, Y. (2011). *Anggaran Bisnis.* Yogyakarta: UPP STIM YKPN Yogyakarta.

Hansen, D. R., & Women, M. M. (2001). *Manajemen Biaya.* Jakarta: Salemba Empat.

Nafarin, M. (2009). *Penganggaran Perusahaan.* Jakarta: Salemba Empat.

greeners. 2017. Gaya hidup mengenal air minum dalam kemasan. http://www.greeners.co Di akses tanggal 17 November 2017 jam 19.50

tribunnews. 2015. Konsumsi Air Minuman Dalam Kemasan di Indonesia Capai 23,1 Miliar Liter. http://www.tribunnews.com Di akses tanggal 17 November 2017 jam 19.30